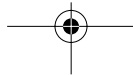
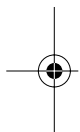


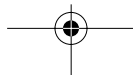
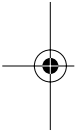
6

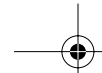
La vente internationale de marchandises. Panorama général et questions choisies

Patrick WAUTELET

chargé de cours (ULg), avocat

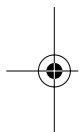


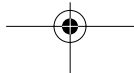
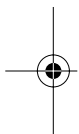
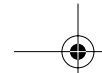


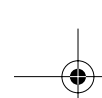


Sommaire

SECTION 1	
Les sources de la réglementation de la vente internationale de marchandises	286
SECTION 2	
Quel est l'impact de la Convention de Vienne ?	295
SECTION 3	
En guise de conclusion : comment rédiger un contrat de vente internationale ?	308

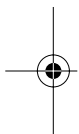






La présente contribution se veut une introduction aux principes généraux du droit de la vente internationale. Dans un esprit d'accessibilité, seules les questions les plus importantes seront abordées. Le lecteur trouvera une réponse aux questions plus spécifiques dans les ouvrages et articles cités dans les notes.

L'on sait que la vente international a fait l'objet d'une entreprise majeure d'unification qui a conduit à l'adoption de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises. Avant d'expliquer que peut être le rôle (modeste) de cette convention pour la pratique des ventes internationales **(II)**, il importe de donner au praticien un aperçu du cadre général dans lequel cette Convention s'inscrit **(I)**.

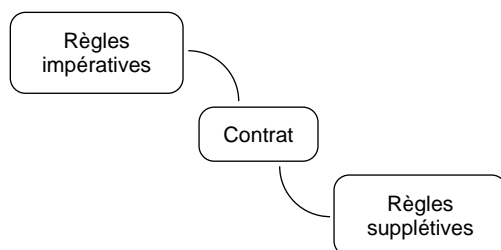


SECTION 1

Les sources de la réglementation de la vente internationale de marchandises

Comme pour tout contrat, la source première de réponse aux questions posées est évidemment le contrat, qu'il s'agisse d'un document élaboré et rédigé à l'aide de conseils ou de « simples » documents commerciaux comme un bon de commande accompagné le cas échéant de conditions générales.

La vente internationale ne diffère pas de la vente interne dans la mesure où les dispositions contractuelles ne peuvent produire d'effets que dans la mesure où elles ne heurtent pas les règles impératives applicables. La difficulté est de repérer ces règles qui peuvent concerner les questions les plus diverses affectant le contrat. De la même manière, il sera bien souvent nécessaire de faire appel à des règles supplétives pour combler les lacunes d'un contrat. La seule différence entre la vente interne et la vente internationale à ce propos est qu'il est parfois difficile de repérer quelles règles supplétives sont applicables et de les conjuguer, tant elles peuvent être nombreuses.



Dans un souci de lisibilité, l'on partira dans la présente contribution non pas des sources existantes, leur présentation successive pouvant d'ailleurs donner au praticien une impression de confusion, mais bien des questions que peut se poser le praticien lorsqu'il est confronté à une opération internationale de vente.

A. Puis-je soumettre le contrat au droit de mon choix ?

Qu'il s'agisse de conditions générales ou d'un contrat en bonne et due forme, il est impératif de prévoir une clause de choix de loi. Le caractère

international de la vente ajoute en effet une inévitable incertitude sur les dispositions applicables, à laquelle une clause de choix de loi peut facilement remédier.

Le principe de l'autonomie de la volonté est admis de façon générale. Jusqu'il y a peu, ce principe était confirmé par l'article 2 de la convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels.¹ Cette convention visait, comme son titre l'indique, les contrats de vente. Elle a d'ailleurs fait l'objet d'une réédition en 1986 sans que la version actualisée ne connaisse toutefois un grand succès.²

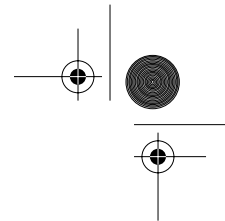
La Belgique a dénoncé la Convention de 1955 dont les dispositions ne correspondaient plus aux attentes de la pratique contractuelle moderne.³ Aujourd'hui c'est la Convention de Rome du 19 juin 1980 qui régit la matière.⁴ Elle prévoit de façon indiscutable la possibilité pour les parties de

1. Convention de La Haye sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels, conclue le 15 juin 1955, Loi du 21 septembre 1962 (*M.B.*, 29 septembre 1964). Cette Convention est en vigueur au Danemark, en Finlande, France, Italie, Niger, Norvège, Suède et en Suisse.

2. Convention de La Haye du 22 décembre 1986 sur la loi applicable aux contrats de vente internationale de marchandises (Conférence de la Haye, *Recueil de Conventions (1951-1996)*, 326). La Convention de 1986 n'est pas encore en vigueur. Le contrat de vente internationale fait l'objet d'autres conventions, comme la Convention de La Haye du 15 avril 1958 sur la loi applicable au transfert de la propriété en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels et la Convention de La Haye du 15 avril 1958 sur la compétence du for contractuel en cas de vente à caractère international d'objets mobiliers corporels. Le site de la Convention de La Haye (www.hcch.net) permet d'obtenir de plus amples renseignements sur ces conventions.

3. Selon un avis publié au *M.B.* du 30 juin 1999, la Belgique a dénoncé la Convention du 15 juin 1955. Cette dénonciation a pris effet à partir du 1^{er} septembre 1999. Voy. les observations de K. ROOX, « De vereenvoudiging van het Belgisch conflictenrecht inzake internationale koopovereenkomsten ten gevolge van de opzegging van het Verdrag van Den Haag van 1955 », note sous Comm. Bruxelles, 2 septembre 1997, *A.J.T.*, 1999, 143-146.

4. Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles, Loi du 14 juillet 1987 (*M.B.*, 9 octobre 1987). Cette convention lie les 15 « vieux » États membres de l'Union européenne. Elle n'a pas été ratifiée par les 10 « nouveaux » États membres. Suite à une consultation des milieux intéressés, la Commission a présenté en décembre 2005 un projet de Règlement qui vise à la fois à moderniser la Convention de Rome et à la transformer en un Règlement qui serait applicable à tous les États membres : Proposition de Règlement du Parlement et du Conseil sur la loi applicable aux obligations contractuelles, 15 décembre 2005, COM(2005)650.



La vente, un contrat usuel très réglementé

choisir la loi applicable. L'article 3 de la Convention de Rome dispose en effet que le « contrat est régi par la loi choisie par les parties ».

L'on rappellera que la Convention de Rome a une portée *universelle*, c'est-à-dire qu'elle s'applique même si la loi qu'elle désigne n'est pas celle d'un État contractant. Ceci signifie que le juge belge appliquera toujours la Convention de Rome, même lorsque le contrat de vente qui lui est soumis dépasse le cadre européen. Ainsi dès lors qu'il est compétent, le juge belge fera appel aux règles de la Convention pour déterminer la loi applicable à un contrat conclu entre une entreprise belge et une entreprise argentine, sans se soucier de savoir si l'Argentine est liée par la Convention.⁵

La rédaction d'une clause de choix de loi doit répondre au même impératif de simplicité qui s'impose à l'égard de toute clause contractuelle. Partant, il est préférable d'éviter les clauses trop sophistiquées qui prétendent soumettre « l'interprétation, l'exécution ou l'inexécution du présent contrat » à une loi ou encore dissocient certains aspects du contrat pour les soumettre à une autre loi que celle choisie pour régir le reste des dispositions contractuelles. Ces techniques risquent en effet de soulever de frustrantes questions d'interprétation. Dans le premier cas, l'on peut se demander si les parties ont entendu exclure de leur choix les questions de validité du contrat. Dans le second, le risque est grand que l'application de deux lois différentes à un même contrat conduise à des incohérences.

L'on rencontre souvent dans la pratique contractuelle des clauses de choix de loi précisant que la loi choisie par les parties s'applique à l'exclusion des règles de droit international privé. L'objectif de telle clause est d'exclure l'application du mécanisme du renvoi, qui permettrait au juge d'appliquer la loi désignée par les règles de rattachement de la loi choisie par les parties. Dans la mesure où l'autonomie de volonté est aujourd'hui un principe universellement accepté, l'exclusion du renvoi apparaît cependant comme une précaution superflue. S'il voulait tenir compte du renvoi, le juge ne pourrait en effet que constater que la règle de rattachement de la loi

5. La vocation universelle de la Convention de Rome a été confirmée par le Code de droit international privé, dont l'article 98 § 1^{er} précise que la Convention s'applique même aux questions qu'elle exclut de son champ d'application. Pour plus de détails, voy. H. VAN HOUTTE, « Article 98 », in *Le Code de droit international privé commenté*, J. ERAUW et al. (éds.), Intersentia, 2006, 501-506.

choisie par les parties conduit au même résultat que sa propre règle de rattachement.

L'on rappellera également qu'il ne suffit pas de choisir le juge compétent pour soumettre le contrat à la loi de ce juge. L'adage « qui choisit le juge, choisit la loi » n'a pas le caractère absolu que ses termes semblent lui prêter.⁶ Tout au plus peut-on voir dans le choix pour une juridiction belge un indice, certes d'un poids certain, qui témoigne de la volonté des parties de soumettre leur contrat à la loi du juge à qui il accorde leur confiance.⁷ Lorsque des parties à un contrat choisissent expressément de confier leurs litiges à la résolution des tribunaux d'un pays, l'on peut en effet supposer qu'elles ont, au moins implicitement, présumé que les tribunaux appliqueraient leur propre loi. Il en ira au moins ainsi lorsque le contrat est conclu sans l'aide de conseils juridiques.

En tout état de cause, il est vain d'espérer qu'à défaut de clause expresse soumettant le contrat à une loi nationale, le juge tente de rechercher quelle a été la volonté implicite des parties et se laisse inspirer pour ce faire par l'une ou l'autre référence dans le contrat à une pratique nationale voire à une disposition d'un droit national. Certes, l'article 3 de la Convention de Rome permet au juge de déduire des « dispositions du contrat ou des circonstances de la cause » l'existence d'un choix implicite des parties pour une loi nationale. Ce choix doit toutefois « résulter de façon certaine » des

6. Voy. I. COUWENBERG, « De *lex contractus* onder het Europees Overeenkomstenverdrag », in *Europese ipr-verdragen*, H. VAN HOUTTE et M. PERTEGÁS SENDER (éds.), Acco, 1997, (201), 206, n° 7-15.

7. Voy. H. GAUDEMET-TALLON, « Convention de Rome », in *Juris-Classeur Europe*, vol. 7, Fasc. 3201, § 12 (« une clause attributive de juridiction pourra éventuellement être considérée comme un indice suffisamment clair de la volonté des parties de soumettre leur contrat à la loi du juge choisi... ») ainsi que le Rapport de M. Giuliano et Lagarde, selon qui « dans quelques cas encore, le choix du *for* d'un certain pays peut révéler sans ambiguïté que les parties ont voulu que le contrat soit régi par la loi du *for*, à condition que ceci soit compatible avec les autres dispositions du contrat ou avec l'ensemble des circonstances de la cause » (Rapport concernant la convention sur la loi applicable aux obligations contractuelles, par M. Giuliano et P. Lagarde, *J.O.C.E.*, 1980, C-282/1, p. 17). L'on notera cependant que la Commission a proposé de modifier l'actuel article 3 de la Convention en ajoutant une présomption selon laquelle « Si les parties sont convenues d'un tribunal ou des tribunaux d'un État membre pour connaître des différends nés ou à naître relatifs au contrat, il est présumé que les parties ont également entendu choisir la loi de cet État membre. »



La vente, un contrat usuel très réglementé

éléments identifiés par le juge. Au mieux celui-ci pourra-t-il au prix d'un véritable travail de « divination » déceler l'intention des parties.

Enfin, il faut se garder de la tentation de soumettre un contrat, à défaut d'un accord entre parties sur une loi nationale, à des « principes généraux du droit commercial international », à la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises⁸ ou encore à la *lex mercatoria*. Certes, cette option peut sembler séduisante en cas d'impasse des négociations, lorsque chaque partie insiste pour que le contrat soit soumis à sa loi nationale. Elle comporte toutefois un risque évident. Malgré l'abondance de la littérature existant sur la *lex mercatoria*,⁹ il faut avouer que celle-ci demeure cantonnée dans des principes généraux, sans offrir des réponses aussi complètes que celles que l'on trouve dans la plupart des droits nationaux. L'on s'efforcera dès lors d'éviter le recours à la *lex mercatoria*, sauf dans des circonstances exceptionnelles et à confier dans ce cas la résolution des litiges à un tribunal arbitral expérimenté.¹⁰

B. Le choix d'une loi peut-il être écarté au profit de dispositions impératives ?

Il ne faut pas se méprendre sur la portée du choix par les parties de la loi qui gouverne leur contrat. Le choix par les parties au contrat d'une loi nationale ne peut produire d'effets que pour les aspects contractuels de leurs relations. Il n'est évidemment pas question pour les parties de sélectionner, par le biais d'une clause de choix de loi, le régime fiscal applicable à leur

8. Sur laquelle on reviendra en détail *infra*.

9. L'on ne compte plus les sites internet consacrés à la *lex mercatoria*. Le plus ambitieux est sans nul doute celui du Professeur Klaus-Peter Berger (www.tldb.de) qui a comme ambition de rassembler l'ensemble des informations disponibles à propos de 70 principes majeurs de la *lex mercatoria*.

10. Dans la proposition de Règlement visant à remplacer la Convention de Rome, la Commission a suggéré que les parties puissent choisir « comme loi applicable des principes et règles de droit matériel des contrats, reconnus au niveau international ou communautaire ». La Commission reconnaît toutefois que ces principes ne permettront pas d'apporter une réponse à toutes les questions puisqu'elle ajoute que « les questions concernant les matières régies par ces principes ou règles et qui ne sont pas expressément tranchées par eux seront réglées selon les principes généraux dont ils s'inspirent, ou, à défaut de ces principes, conformément à la loi applicable à défaut de choix en vertu du présent règlement ».

contrat ou encore d'éviter l'application d'une règle de droit de la concurrence susceptible d'invalidier leur accord.

De façon plus générale, les parties doivent tenir compte des lois d'application immédiate — aussi appelées lois de police — qui s'appliquent quelle que soit la loi qu'ils choisissent.¹¹ Ces dispositions nationales prétendent en effet s'appliquer à tout contrat quelle que soit la loi qui le régit.¹² Les plus connues sont sans doute les dispositions de la loi de 1961 sur la résiliation unilatérale des contrats de concession exclusive à durée indéterminée. En ce qui concerne spécifiquement la réglementation des contrats, l'on retiendra que l'interdiction de l'anatocisme sauf aux conditions prévues à l'article 1154 C. civ. constitue sans doute une loi d'application immédiate. De même, il est probable que les limites fixées par l'article 1231 C. civ. à la clause pénale s'appliquent de façon impérative à tout contrat soumis aux juridictions belges, même lorsque les parties ont choisi de soumettre leur contrat à une loi étrangère.

Certaines ventes particulières peuvent également faire l'objet d'une réglementation impérative. L'on pense aux ventes d'armes ou encore aux ventes de biens qui appartiennent au patrimoine culturel d'un État étranger.¹³

Au-delà de ces quelques exemples il est difficile, voire impossible de donner une liste exhaustive des dispositions de droit belge qui pourraient s'imposer nonobstant le choix par les parties d'une loi étrangère. Seul un examen attentif permet d'apprécier les risques qu'une disposition donnée d'un contrat puisse être écartée au profit d'une règle d'application immédiate.

11. Ce que confirment à la fois l'article 7(2) de la Convention de Rome et l'article 20 du Code de droit international privé.

12. En principe, il faut uniquement tenir compte des lois d'application immédiate du for, c-à-d du tribunal compétent. Plusieurs textes, dont la Convention de Rome (art. 7 § 1) et le Code de droit international privé (art. 20 al. 2), offrent au juge la possibilité de tenir compte et d'appliquer des lois d'application immédiate d'un droit étranger. En pratique, rares seront toutefois les applications de cette possibilité.

13. Voy. de façon générale les explications de R. PRIoux, « L'incidence des lois de police sur les contrats économiques internationaux », *Rev. dr. ULB*, 1994, 129-157 et du même auteur, « Les lois applicables aux contrats internationaux de vente d'arme », *Rev. b. dr. int.*, 1993, 217-232.

La vente, un contrat usuel très réglementé

A propos du contrat de vente, l'on peut se demander quel est le statut de la réglementation des clauses d'exonération. L'on sait que le vendeur de mauvaise foi est sanctionné en droit belge puisqu'il ne peut se prévaloir vis-à-vis de l'acheteur d'une clause exonératoire ou limitative de la garantie légale.¹⁴ L'on sait également que vendeur professionnel est présumé connaître le vice qui affecte les biens qu'il met en vente,¹⁵ sauf s'il peut prouver son ignorance invincible du vice ou le caractère absolument indécélable de celui-ci.¹⁶

Cette réglementation particulière s'impose-t-elle impérativement lorsque les parties ont soumis leur contrat à une loi étrangère ? La question suscite une difficulté particulière lorsque le contrat est régi par la Convention de Vienne, qui prévoit, comme on le verra ci-après, un système peu compatible avec une quelconque présomption de connaissance de vices qui est intimement liée aux spécificités de l'action en garantie des vices cachés. En dehors de l'application de la Convention, nous estimons, avec d'autres, qu'il n'y a pas lieu d'élever l'interdiction ou la limitation des clauses exonératoires de responsabilité du vendeur au rang de loi d'application immédiate.¹⁷ Cette solution s'impose d'autant plus que la plupart des ventes internationales sont le fait d'entreprises alors que la jurisprudence belge relative au régime des clauses exonératoires de responsabilité a pour objectif principal la protection de l'acheteur profane. Les ventes aux consommateurs font en outre déjà l'objet d'un régime particulier qui protège à suffisance la partie faible.

14. Cass. 3 avril 1959, *Pas.*, 1959, I, 773 et Cass. 28 février 1980, *R.C.J.B.*, 1983, 223.

15. Cass. 4 mai 1939, *Pas.*, 1939, I, 223 ; Cass. 15 juin 1989, *Pas.*, 1989, I, 1117.

16. Cass. 13 novembre 1959, *Pas.* 1960, I, 315 ; Cass. 6 mai 1977, *Pas.* 1977, I, 907 et Cass. 21 avril 1988, *R.D.C.* 1991, 203. En général, voy. B. DUBUISSON, « Les clauses de garantie des vices cachés dans la vente entre professionnels », *D.A.O.R.*, 86-87, 231-240.

17. Voy. en ce sens, B. AUDIT, « The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria », in *Lex Mercatoria and Arbitration*, T. E. CARBONNEAU (éd.), Juris Publishing, 1998, p. 190 (selon le professeur Audit, « On the one hand, domestic restrictions on disclaimers are adopted for reasons of public policy and, therefore, might be held applicable to international contracts as mandatory norms. On the other hand, a national court should not impose a domestic public policy on the entire world. It should strive to give predominant consideration to the special needs of international transactions »). En général K. VAN NUFFEL, « Het Weens Koopverdrag en dwingend internationaal recht », *Jur. Falc.*, 1998, 55-76.

C. A quelle loi le contrat est-il soumis à défaut de choix par les parties ?

Tous les contrats de vente ne contiennent pas de clause de choix de loi. Il se peut que les parties n'aient pas pu trouver d'accord sur ce point, chacun insistant pour que le contrat soit régi par sa propre loi. Il se peut aussi que les parties aient perdu de vue cette question.

De manière générale, le contrat de vente sera soumis, en l'absence de choix par les parties, à la loi de l'État dans lequel le vendeur est établi. Ceci se déduit de l'article 4 § 2 de la Convention de Rome selon lequel « il est présumé que le contrat présente les liens les plus étroits avec le pays où la partie qui doit fournir la prestation caractéristique a, au moment de la conclusion du contrat, sa résidence habituelle ou, s'il s'agit d'une société, association ou personne morale, son administration centrale ».

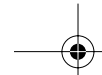
Il ne fait pas de doute qu'en matière de vente, la prestation caractéristique est fournie par le vendeur.¹⁸ L'on sera attentif au fait qu'est décisif non pas le lieu d'exécution de la prestation caractéristique, mais bien le lieu d'établissement du vendeur. Le choix pour ce dernier élément s'explique par la difficulté que l'on rencontre parfois à localiser le lieu d'exécution d'une prestation. La confusion est toutefois aisée puisque d'autres règles de droit international privé retiennent le lieu d'exécution de l'obligation contractuelle.¹⁹

La Convention de Rome permet de tenir compte d'un autre établissement du vendeur si cet établissement prend en charge la fourniture de la prestation caractéristique. Imaginons une opération de vente conclue entre un acheteur allemand et un vendeur belge, portant sur des marchandises qui sont fabriquées par la succursale française du vendeur. Dans la mesure où la fabrication et la livraison des marchandises sont de la responsabilité de la succursale française, il faudra avoir égard au siège de la succursale pour déterminer le droit applicable.²⁰

18. L'article 4 § 1 (a) de la proposition de Règlement destinée à remplacer la Convention de Rome confirme ce principe. La nouvelle disposition prévoit que « le contrat de vente est régi par la loi du pays dans lequel le vendeur a sa résidence habituelle ». L'article 3(1) de la Convention de La Haye de 1955 prévoyait déjà la même règle.

19. C'est notamment le cas de l'article 5(1)(a) du Règlement 44/2001.

20. En principe l'on ne pourra tenir compte que d'un établissement secondaire du débiteur de la prestation caractéristique et non d'une filiale. Voy. I. COUWENBERG, *art. cit.*, 223, n° 7.57.



La vente, un contrat usuel très réglementé

La même disposition de la Convention de Rome permet, dans des circonstances exceptionnelles, d'écarter l'application de la loi du vendeur s'il apparaît « de l'ensemble des circonstances que le contrat présente des liens plus étroits avec un autre pays ». ²¹ Il faudra, pour que cette exception puisse trouver à s'appliquer, démontrer que la présomption en faveur de l'établissement du vendeur conduit à un résultat tout à fait artificiel. Ceci ne sera possible que s'il apparaît que l'établissement du vendeur n'a joué aucun rôle dans la conclusion ni dans l'exécution de la vente. L'on pense à une vente de marchandises entreposées auprès d'un tiers, qui n'auraient jamais transité par l'établissement du vendeur et que celui-ci aurait vendu en précisant qu'il appartient à l'acheteur d'en prendre livraison auprès du tiers.

D. Le sort des aspects non réglés par le contrat

Il est difficile d'imaginer un contrat proposant une réponse à toutes les questions susceptibles de se poser. Même en adoptant le style « américain » des contrats à rallonge où la longueur des définitions n'a parfois rien à envier à celles d'un dictionnaire, il est inévitable que certaines questions ne fassent pas l'objet d'une disposition expresse ou encore soient abordées de manière sommaire par le contrat. Dans de nombreux cas, il faudra dès lors faire appel aux règles du droit applicable par défaut.

L'on a déjà rappelé que ce droit applicable sera en premier le droit choisi par les parties. Ce n'est qu'à défaut de choix qu'il faudra faire appel à la règle objective de rattachement qui, comme on l'a déjà rappelé, conduira le plus souvent à l'application de la loi de l'établissement du vendeur.

Dans les deux cas, la loi nationale applicable fournira la réponse. On peut imaginer que les parties au contrat n'aient pas prévu de règle particulière pour les cas de force majeure ou encore aient négligé de préciser si le vendeur pouvait procéder à des livraisons partielles de la marchandise vendue. Pour répondre à ces questions, il sera nécessaire de consulter les règles supplétives. Au premier rang de celles-ci, il y a bien sur le droit applicable au contrat. Il faudra toutefois également tenir compte de la Convention de Vienne qui occupe une place de choix parmi les règles supplétives visant spécifiquement les contrats de vente. Il convient dès lors de s'y attarder.

21. Article 4 § 5 *in fine* de la Convention de Rome.

SECTION 2

Quel est l'impact de la Convention de Vienne ?

L'on sait que les contrats de vente internationale font l'objet de nombreuses conventions internationales. Dans un premier temps, les lois uniformes de La Haye conclues en 1964 ont joué un rôle important dans la pratique belge des ventes internationales.²² Ces lois uniformes ont été dénoncées en 1997 et ont aujourd'hui perdu toute importance pratique.

La Convention de Vienne²³ est entrée en vigueur en Belgique le 1^{er} novembre 1997. Elle lie plus de 65 États différents, qui représentent la part la plus importante du commerce internationale. Parmi les « poids lourds » du commerce international qui ont ratifié la Convention, l'on trouve les États-Unis, la Chine, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Canada, l'Australie, etc.²⁴ En Europe, seuls quelques États membres n'ont pas ratifié la Convention.²⁵

22. Convention de La Haye du 1^{er} juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et Convention de La Haye du 1^{er} juillet 1964 portant loi uniforme sur la formation de tels contrats, Loi du 15 juillet 1970 (*M.B.* 14 janvier 1971). En son temps, M. van Hoogten avait fait le point sur la jurisprudence belge relative à ces lois uniformes : P. VAN HOOGTEN, « Overzicht van de Belgische rechtspraak i.v.m. het Verdrag houdende een eenvormige wet inzake de internationale koop van roerende lichamelijke zaken, ondertekend te Den Haag op 1 juli 1964 », *R.D.C.B.*, 1987, 163-169. La Belgique a dénoncé les Lois uniformes le 1^{er} novembre 1996 (*M.B.*, 1^{er} juillet 1997). Les lois uniformes ont cessé d'avoir effet le 1^{er} novembre 1997.

23. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises, Loi du 4 septembre 1996 (*M.B.*, 1^{er} juillet 1997), ci-après CVIM.

24. Dans la catégorie des moteurs du commerce international, seul le Japon, l'Inde et le Brésil n'ont à ce jour pas ratifié la Convention. La Convention continue à attirer les ratifications. Le Paraguay l'a par exemple ratifiée le 13 janvier 2006.

25. Outre le Royaume-Uni, l'Irlande et le Portugal, seule l'île de Malte n'a pas ratifié la Convention. Chypre a ratifié la Convention le 7 mars 2005.

La vente, un contrat usuel très réglementé

Quel est l'impact de cette Convention ? Pour le savoir, il faut se demander dans quelles circonstances elle s'applique (B) et surtout quelle est la nature de ses dispositions (A).²⁶

A. La nature des dispositions de la Convention de Vienne

Pour comprendre la nature des dispositions de la Convention de Vienne, il est nécessaire de s'interroger sur les relations que ces dispositions entretiennent d'une part avec la volonté des parties (i) et d'autre part avec les règles de droit national (ii).

1. La Convention de Vienne est supplétive

Il ne faut pas se méprendre sur la fonction de la Convention de Vienne. Selon son article 6, les règles conventionnelles sont purement supplétives. L'article 6 permet aux parties d'exclure l'application de la Convention²⁷ ou de déroger à l'une quelconque de ses dispositions voire encore d'en modifier les effets.²⁸

En tout état de cause, la Convention de Vienne ne pourra dès lors servir qu'à combler les lacunes d'un contrat qui ne permet pas de répondre à une question donnée. Les dispositions de la Convention ne pourront en aucun cas servir de fondement pour invalider l'un ou l'autre terme d'un accord entre parties. En ce sens, l'on peut dire que les dispositions de la

26. Pour plus de détails, l'on consultera par exemple la récente contribution de F. FERRARI, « Quelles sources de droit pour les contrats de vente internationale de marchandises ? Des raisons pour lesquelles il faut aller au-delà de la CVIM », *Rev. dr. aff. int.*, 2006, 403-429.

27. *Infra* sur l'exclusion de la Convention.

28. Seul l'article 12 de la Convention échappe au libre arbitre des parties. Dès lors que la Convention s'applique, les parties ne peuvent décider d'exclure l'application de l'article 12. Cette disposition permet d'imposer la forme écrite chaque fois qu'une des parties est établie dans un État qui a émis la réserve prévue à l'article 96 CVIM (à savoir l'Argentine, Biélorussie, Chili, Chine, Estonie, Hongarie, Lettonie, Lituanie, Ukraine, Russie et Suède). Lorsque cette condition est remplie, les parties ne peuvent déroger à la nécessité d'un écrit. La portée de cette disposition doit cependant être nuancée. Lorsqu'elle est applicable, la réserve prévue à l'article 96 ne porte que sur la conclusion, la modification ou la résiliation du contrat de vente. Le consensualisme reste de mise pour les autres questions, comme par exemple l'exécution du contrat.

Convention n'ont pas vocation à régler de manière impérative le sort des questions qu'elle vise.

Le caractère supplétif de la Convention de Vienne constitue sans aucun doute une donnée fondamentale. Pour la pratique, il signifie que si l'on peut toujours compter sur les dispositions de la Convention pour combler une lacune éventuelle d'un contrat, l'application des règles conventionnelles est au demeurant inoffensive puisqu'elle ne porte pas atteinte aux accords des parties.

2. La Convention de Vienne supprime le droit national

Les relations entre le droit national et la Convention sont assurément complexes. Le principe général est celui de l'*exclusion* du droit national. Dès lors que la Convention s'applique, elle exclut l'application de toute disposition du droit national, pour autant du moins qu'elle fournisse une réponse à la question posée. Il n'est dès lors pas question d'appliquer une disposition déduite d'un droit national lorsque la Convention a prévu (explicitement ou implicitement) une solution. A ce titre, l'on peut dire que l'application de la Convention est exclusive de l'application du droit national.

Cette solution est la seule qui permette de préserver l'intégrité de la Convention et donc l'uniformité des solutions qu'elle entend garantir. Elle est facile à appliquer lorsque l'on est en présence d'une règle conventionnelle explicite qui écarte l'application de la règle équivalente du droit national. A côté du principe général d'autosuffisance de la Convention, il faut cependant tenir compte de la fonction *complémentaire* du droit national. L'œuvre unificatrice de la Convention est en effet inachevée. Le droit national est dès lors appelé à combler les lacunes de la Convention qui ne prétend pas offrir une réglementation exhaustive de toutes les questions susceptibles de se poser à propos d'un contrat de vente.

Deux exemples permettent d'illustrer cette relation d'exclusion et de complémentarité. Ainsi, puisque la Convention prévoit une règle permettant au créancier d'une obligation de réclamer des dommages et intérêts en cas d'inexécution de l'obligation (art. 74 CISG), point n'est besoin de faire appel aux règles du droit national pour se prononcer sur la compensation due au créancier. Par contre, lorsqu'il s'agit de déterminer quel taux d'intérêts



La vente, un contrat usuel très réglementé

appliquer au montant de la compensation redevable à ce même créancier, force est de constater que la Convention ne se prononce pas. Comme on le verra ci-après, l'article 78 se contente de poser un principe général selon lequel tout débiteur d'une somme est redevable d'intérêts sur celle-ci, sans fixer le taux des intérêts dus. Il revient dès lors au droit national applicable de déterminer le taux des intérêts dont pourra bénéficier le créancier.

La vente internationale d'animaux offre un autre exemple permettant d'illustrer les relations entre la Convention et le droit national de la vente.²⁹ L'acheteur d'un animal pourrait être tenté, s'il constate que celui-ci ne satisfait pas à ses attentes, d'invoquer la législation belge qui vise spécifiquement ce type de vente.³⁰ Cette législation contient deux types de dispositions : d'une part elle énumère pour chaque espèce animale, les vices rédhibitoires susceptibles d'être invoqués par l'acheteur. Elle précise d'autre part dans quels délais l'acheteur doit exercer son action. Les premières dispositions doivent s'effacer devant la Convention lorsque celle-ci est applicable (*infra* sur ce point). L'article 35 CVIM définit en effet de façon exhaustive à quelles conditions les biens livrés sont réputés être conformes. Lorsque l'animal est conforme selon cette définition conventionnelle, l'acheteur ne peut passer outre et invoquer les dispositions belges selon lesquelles l'animal serait atteint d'un vice rédhibitoire. L'article 35 de la Convention fait obstacle à toute application de dispositions du droit interne.

Tout autre est le sort des délais prévus par la législation belge. Il s'agit là en effet de délais de prescription, un terrain sur lequel la Convention de Vienne ne s'est pas aventurée. La Convention se contente de prévoir que l'acheteur doit, dans un délai raisonnable, informer le vendeur des défauts de la marchandise livrée.³¹ Comme on le verra ci-après, ce délai raisonnable n'est pas un délai de prescription : une fois le vendeur informé, l'acheteur doit en effet encore respecter les délais de prescription prévus par le droit

29. Pour plus de détails, voy. J. HERBOTS, « Het kreupele springpaard en het internationaal kooprecht », note sous Comm. Hasselt, 3 décembre 1997, *R.W.*, 1997-98, 1297-1299.

30. Loi du 25 août 1885 sur les vices rédhibitoires (*M.B.*, 28 août 1885) et A.R. du 24 décembre 1987 (*M.B.*, 14 janvier 1988).

31. Art. 39 CVIM. Pour plus de détails, voy.. A. VENEZIANO, « Non-conformity of Goods in International Sales. A Survey of Current Case-law on CISG », *Rev. dr. aff. int.*, 1997, 39-65.

national pour exercer son action en justice. Rien ne s'oppose donc à l'application des délais de prescription, prévus par le droit national pertinent.³²

Au-delà des principes d'exclusion et de complémentarité, il faut également tenir compte de l'impact des règles d'application immédiate que l'on trouve dans chaque droit national. Puisque ces dispositions font partie du droit interne des États contractants, elles devraient logiquement subir le même effet d'exclusion que les autres dispositions du droit national. On ne peut cependant s'empêcher de penser que cette conclusion est par trop générale. Les règles d'application immédiate constituent en effet les dispositions les plus importantes du droit interne des États. Leur importance est telle qu'elle justifie leur préséance sur le droit national déclaré applicable.

A ce titre, il est difficile d'accepter que les États contractants aient entendu faire prévaloir la Convention sur l'ensemble des dispositions auxquelles ils accordent une application immédiate. Sans doute faut-il au contraire accepter que ces dispositions continuent à régir les contrats qui tombent au demeurant dans le champ d'application de la Convention.³³ Au total, il ne faut pas exagérer l'importance pratique de cette question, la vente internationale n'étant pas le terrain d'élection des lois d'application immédiate.

32. Selon l'article 10 § 1 (d) de la Convention de Rome, c'est la *lex contractus* qui indique ce droit national applicable à la prescription. Voy. par exemple G. VAN HECKE et K. LENAERTS, *Internationaal Privaatrecht*, A.P.R., Bruxelles, Story-Scientia, 1989, 321, n° 686. Le Code de droit international privé n'a pas modifié cette solution.

33. Cons. sur ce point les observations de PH KAHN, pour qui la Convention de Vienne ne remplace pas « les règles d'ordre public ou de police auxquelles pourrait être soumise une vente dans un pays donné » : PH. KAHN, « Choisir la Convention plutôt que le droit français. Eléments sommaires d'introduction », in *Le nouveau droit de la vente internationale. La Convention de Vienne du 11 avril 1980*, Cahiers Juridiques et Fiscaux de l'Exportation, No. Spécial, 1987, 255 et V. HEUZE, *La vente internationale de marchandises*, Paris, GLN Ed. Joly, 1992, 89, n° 110 pour qui l'État qui ratifie la Convention a « nécessairement admis que les dispositions de celle-ci ne contrarient ni ses valeurs fondamentales (au sens de l'ordre public international), ni les objectifs essentiels de sa politique législative. Par conséquent, aucune loi de police du for ne peut être invoquée à l'encontre des dispositions de la Convention de Vienne ». Pour une position plus nuancée, voy. M. FALLON et D. PHILIPPE, « La Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises », *J.T.*, 1998, 21, n° 21 et 22.

La vente, un contrat usuel très réglementé

B. Quand la Convention de Vienne s'applique-t-elle ?

L'application de la Convention de Vienne est fonction de deux ensembles de conditions : d'une part il est nécessaire que le contrat de vente présente un certain lien avec un ou plusieurs États qui ont ratifié la Convention. D'autre part il faut encore que le contrat réponde aux caractéristiques fixées par la Convention, qui ne prétend régler le sort que de certains contrats de vente.³⁴

1. Le domaine géographique d'application de la Convention

Pour être soumis à la Convention de Vienne, un contrat doit présenter un certain lien avec un ou plusieurs États qui ont ratifié la Convention. Loin de se contenter de viser les contrats conclus entre parties établies sur le territoire d'États contractants, la Convention étend son application à d'autres contrats selon une double formule.

La Convention s'applique tout d'abord automatiquement lorsque les parties au contrat de vente ont leur établissement dans deux États différents qui l'ont ratifié (art. 1 (1)(a) CVIM). Il ne sera pas difficile de déterminer si la Convention s'applique sur cette base. Il suffit de consulter la liste des États qui ont ratifié la Convention³⁵ et de vérifier dans quel État les contractants sont établis. Pour déterminer si la Convention s'applique, on aura égard non pas à l'établissement principal du contractant mais bien à l'établissement qui joue le rôle le plus important dans la conclusion et l'exécution de la vente.³⁶ Ce faisant, il est possible d'appliquer la Convention à une vente conclue entre une entreprise établie au Royaume-Uni, qui n'a pas ratifié la Convention et une entreprise établie en Allemagne, pour autant qu'il apparaisse que l'opération a en réalité été négociée et exécutée par la succursale belge du vendeur anglais, sans autre intervention de l'établissement principal anglais.³⁷

34. Sur toutes ces questions, l'on consultera l'importante synthèse de N. WATTÉ et A. NUYTS, « Le champ d'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale. La théorie à l'épreuve de la pratique », *J.D.I.*, 2003, 365-424.

35. La liste actualisée est disponible sur le site de la CNUDCI à l'adresse www.uncitral.org.

36. Article 10 CVIM.

37. Voy. à propos d'une demande de paiement d'une facture émise par une entreprise française et dirigée contre une entreprise établie aux États-Unis mais possédant un établissement en Belgique, Comm. Hasselt, 2 juin 1999, inédit, cité par R. PEETERS, « Overzicht van rechtspraak van het Weens Koopverdrag in België », *R.D.C.*, 2003, (111), 115, note 43. En l'espèce, le tribunal a décidé que la succursale belge de l'entreprise américaine constituait l'établissement pertinent pour l'opération considérée dans la mesure où la facture était rédigée en néerlandais et était adressée directement à l'établissement belge de la défenderesse.

La Convention peut également s'appliquer lorsque les règles de droit international privé du for mènent à l'application de la loi d'un État contractant (art. 1(1)(b) CVIM).³⁸

Pour apprécier la portée de cette règle, il faut distinguer selon que les parties ont ou non choisi la loi applicable à leur contrat. Dès lors que les parties ont fait un choix de loi, la Convention s'appliquera s'ils ont choisi la loi d'un État qui a ratifié la Convention. Il faut dès lors être attentif à la portée d'une clause de choix de loi. Soumettre un contrat de vente à la loi d'un État contractant aura en principe comme conséquence que le contrat est régi par la Convention de Vienne. Les parties au contrat peuvent toutefois préciser que le choix qu'elles font pour la loi d'un État contractant s'entend des dispositions nationales concernées, à l'exclusion de la Convention de Vienne. Une telle clause est valable puisque la Convention permet elle-même aux parties d'en exclure l'application (*supra*).

Encore faut-il être attentif au juge qui devra se prononcer sur un éventuel litige. L'article 1(1)(b) ne lie en effet que les juridictions des États qui ont ratifié la Convention. Seules ces juridictions donneront suite au commandement fait par l'article 1(1)(b) de préférer, dans la loi choisie par les parties, non pas les règles classiques du droit de la vente, mais bien les dispositions de la Convention de Vienne. Si par contre le litige est soumis à la juridiction d'un État qui n'a pas ratifié la Convention de Vienne, rien n'impose à celle-ci de donner suite à l'invitation faite par l'article 1(1)(b).

À défaut de choix de la loi, la Convention s'appliquera lorsque le vendeur a son établissement dans un État contractant. Comme on l'a expliqué, c'est en effet le droit du vendeur qui a vocation à régir le contrat de vente à défaut de choix par les parties.

Ce qui précède ne fait que confirmer la nécessité de rédiger avec la plus grande prudence les clauses de choix de loi. Une clause standard sou-

38. L'article 95 de la Convention prévoit la possibilité pour les États contractants d'exclure par une réserve l'application médiate de la Convention par le biais de l'article 1(1)(b). Cette réserve (à laquelle ont notamment souscrits la Chine, Singapour, la Tchécoslovaquie (réserve maintenue par les Républiques Slovaque et Tchèque) et les États-Unis) pose de nombreux problèmes d'application, qui, s'ils ont retenu l'attention de la doctrine, n'ont pas apparemment donné lieu à des difficultés pratiques. La question la plus importante est celle de l'attitude que les États contractants doivent adopter face à la réserve. Si le droit international privé belge conduit à l'application du droit d'un État réservataire, le juge belge doit-il appliquer la Convention ? Sur cette question, voy. J. MEEUSEN, « De internationale koopovereenkomst en het overgangsrecht », note sous Comm. Hasselt, 30 mars 1994, *R.W.*, 1994-95, (265), 266.

La vente, un contrat usuel très réglementé

mettant un contrat au droit belge, signifie en effet en principe que le contrat sera régi par la Convention — du moins si le litige est soumis aux juridictions d'un État contractant. Pour éviter l'application de la Convention, pour autant que ceci soit jugé opportun (*infra*), il est nécessaire de l'exclure *expressis verbis*. Dans certains cas, l'interprétation de la volonté des parties sera difficile. Nous estimons que lorsque les documents contractuels se contentent de faire référence au « droit belge » ou au « Code civil belge », ceci ne peut suffire pour accepter que la Convention a été exclue.³⁹ De la même manière, la circonstance qu'un contrat contienne une référence à des conditions générales de livraison rédigées par une association professionnelle allemande ne suffit pas pour accepter que les parties ont entendu exclure l'application de la Convention de Vienne.⁴⁰

39. *Comp.* avec la décision de Comm. Bruxelles, 24 mars 2004, *R.D.C.*, 2005, 781, note K. Cox (le tribunal estime que dans la mesure où les parties étaient en relation d'affaire depuis 1991 et avaient toujours traité sur base des conditions générales du vendeur belge, qui stipulaient l'application du droit belge, il fallait en déduire qu'elles avaient créé une habitude (art. 9 CVIM) selon laquelle leurs contrats étaient soumis au droit belge, à l'exclusion de la Convention de Vienne, celle-ci n'étant pas encore en vigueur en 1991. Avec l'annotateur de cette décision, l'on reconnaît que le simple choix effectué par le vendeur belge, dans ses conditions générales, pour l'application du droit belge, ne permet pas de conclure que les parties ont entendu exclure l'application de la Convention de Vienne).

40. En ce sens, Comm. Namur, 15 janvier 2002, *J.L.M.B.*, 2002, 1589. En l'espèce, le tribunal de commerce avait été appelé à trancher un litige entre un fabricant belge et un acheteur allemand concernant le paiement d'une machine-outil. L'acheteur refusait de payer une partie du prix et réclamait reconventionnellement des dommages et intérêts en raison de la livraison tardive et défectueuse. Il soutenait que le droit allemand était applicable car le contrat avait été rédigé en allemand et renvoyait aux conditions générales de livraison d'une association professionnelle allemande. Le tribunal refusa de suivre ce raisonnement et prit appui sur le fait que la Convention était applicable tant en Belgique qu'en Allemagne au moment où le contrat avait été signé pour conclure que les parties n'avaient pas entendu exclure son application. Après avoir constaté que le contrat ne contenait aucune clause désignant expressément le droit applicable, ni a fortiori excluant l'application de la Convention, le tribunal poursuit en notant que « Il ne peut être déduit de la seule circonstance que [le contrat] a été établi en langue allemande que les parties auraient voulu se référer au droit interne allemand et, de surcroît, exclure l'application de la Convention qui fait partie intégrante du droit allemand. La simple référence aux conditions de livraison applicables en cas de vente nationale (« Inlandsgeschäfte ») ne permet pas davantage de conclure que les parties ont entendu exclure l'application de la Convention. Ces conditions de livraison sont en effet des clauses recommandées par l'Association allemande des constructeurs de machines-outils (« Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau ») et non des normes législatives ou réglementaires relevant du droit allemand. Au reste, si ces conditions de livraison contiennent des dispositions qui complètent ou précisent celles de la Convention, elles ne comportent pas de clauses incompatibles avec celles-ci ».

En définitive, l'on constate que la Convention de Vienne s'appliquera à toute *vente à l'exportation* (vendeur belge — acheteur étranger) dès lors que le contrat ne prévoit pas de choix de loi ou dans la mesure où les parties choisissent de soumettre le contrat à la loi belge ou à la loi d'autre État contractant, sans exclure la Convention de Vienne.⁴¹

Pour les *ventes à l'importation* (vendeur étranger — acheteur belge), il sera nécessaire de vérifier dans quel État le cocontractant est installé. Si celui-ci est établi dans un État contractant, la Convention s'applique automatiquement sauf volonté clairement établie des parties de l'exclure. S'il apparaît que cet État n'a pas ratifié la Convention de Vienne, celle-ci pourra encore s'appliquer si le contrat est soumis à la loi belge — ou à la loi d'un autre État contractant — pour autant que les parties n'aient pas exclu l'application de la Convention.

2. *Les contrats visés par la Convention de Vienne*

La lecture du titre officiel de la Convention de Vienne pourrait laisser croire qu'elle entend s'appliquer à tous les contrats de vente dès lors qu'ils possèdent une dimension internationale. La Convention n'entend toutefois pas proposer une réglementation complète de l'ensemble de contrats de vente. De façon plus modeste, elle se contente de viser les contrats de vente de marchandises. Sont dès lors exclues les ventes immobilières, ainsi que les ventes portant sur des objets mobiliers incorporels.

L'article 2 de la Convention exclut d'ailleurs, pour diverses raisons, une série de ventes comme celle de navires, bateaux et aéronefs ou encore la vente d'électricité. Son également exclue les ventes aux consommateurs. Le critère utilisé pour distinguer une telle vente d'une vente commerciale est celui de l'usage pour lequel la marchandise est achetée. La Convention ne prétend pas s'appliquer dès lors que les marchandises sont achetées pour « un usage personnel, familial ou domestique ».

Au-delà de ces exclusions qui visent certaines ventes particulières, l'article 3 de la Convention de Vienne précise également que seules les ven-

41. Sur l'interprétation des clauses d'exclusion, l'on lira les observations de D. DOKTER, « Interpretation of exclusion-clauses of the Vienna Sales Convention », *RabelsZ.*, 2004, 430-443. Adde F. FERRARI, « Exclusion et inclusion de la CVIM », *Rev. dr. aff. int.*, 2001, 401-414.

La vente, un contrat usuel très réglementé

tes « classiques » sont concernées. Il est bien connu qu'au départ du traditionnel transfert de propriété de la chose vendue peuvent s'élaborer des opérations fort complexes dès lors par exemple qu'une partie s'engage non seulement à transférer la propriété d'un bien mais également à le fabriquer selon les spécifications de l'acheteur ou encore lorsqu'une partie s'engage vis-à-vis de l'autre à fournir à cette dernière les matières premières nécessaires à la fabrication du bien vendu. Si la Convention ne définit pas ce qu'elle entend par contrat de vente, l'article 3 permet d'apercevoir qu'elle ne vise pas à offrir de solution pour les contrats complexes.⁴²

Au vrai, la Convention ne s'attache avant tout qu'aux opérations de vente de biens manufacturés et de matières premières. A ce titre, il faut accepter que la Convention n'a pas vocation à s'appliquer aux contrats de distribution commerciale — sauf bien entendu à distinguer le contrat cadre conclu entre le producteur et le distributeur et qui met en place le cadre de la coopération entre ces deux parties, du contrat de vente individuel conclu en application de ce contrat cadre. Ce dernier contrat pourra être soumis au régime de la Convention.

3. Questions non réglées par la Convention de Vienne

Une fois déterminé que la Convention s'applique, encore faut-il constater que celle-ci n'entend pas proposer une réglementation complète de tous les aspects du contrat de vente — comme on a déjà eu l'occasion de l'évoquer. Faute d'accord entre les États, la Convention n'aborde par exemple pas la question de la responsabilité du vendeur pour décès ou lésions corporelles causés à quiconque par les marchandises vendues (art. 5). Plus substantiellement, la Convention ne prétend pas régir la validité du contrat ni ses effets qu'il peut avoir sur la propriété de marchandises vendues (art. 4).

En conséquence, l'application de la Convention ne peut se concevoir sans faire appel pour les questions qu'elle exclut aux dispositions du droit

42. Sur l'immixtion de l'acheteur dans l'activité du vendeur et inversement, l'immixtion du vendeur dans l'activité de l'acheteur, voy. PH. KAHN, « Introduction générale : qu'est-ce que la vente ? », *Rev. dr. aff. int.*, 2001, (241), 245-249.

national applicable. L'on conçoit l'importance de prévoir dans tout contrat de vente, même lorsque la Convention s'applique, une clause de choix de loi.

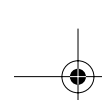
L'exclusion de certaines questions comme celle de la validité des stipulations du contrat a donné lieu à certaines difficultés. Il n'est en effet pas simple de définir ce qui appartient au domaine de la validité. La tentation peut être grande pour un plaideur soucieux d'échapper à l'application des dispositions de la Convention, de prétendre qu'une question spécifique comme celle de l'erreur sur la substance de la chose, met en jeu la validité du contrat et doit dès lors être appréciée au regard des dispositions du droit national. Le principe qui doit guider le juge est que les questions juridiques pour lesquelles la Convention apporte une réponse, échappent à l'application du droit national. Or l'on constatera que la Convention précise de façon détaillée quels remèdes l'acheteur a à sa disposition lorsque les marchandises livrées sont défectueuses. Ces remèdes sont soumis à des conditions très strictes, notamment quant au délai dans lequel l'acheteur doit porter les défauts à la connaissance du vendeur (art. 39 CVIM, *infra*). Lorsque l'acheteur perd tout recours en raison du caractère tardif de sa plainte, il ne peut dès lors invoquer l'erreur substantielle, sous peine de fausser le jeu des règles uniformes. Le recours pour dol reste toutefois possible, puisque cette cause de nullité vise des situations qui ne sont pas envisagées par la Convention.⁴³

Le sort des clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité doit être résolu selon le même schéma. En principe la question de la validité de telles clauses échappe au domaine de la Convention qui ne prétend pas se prononcer sur la validité des stipulations contractuelles.⁴⁴ Dès lors que la vente est soumise au droit belge, l'acheteur pourrait en conséquence faire appel à la jurisprudence qui limite fortement l'efficacité de telles clauses au détriment du vendeur professionnel.⁴⁵ Comme on l'a indiqué, l'application du droit national ne peut toutefois se faire sans tenir compte du régime par-

43. Voy. par exemple J. HERBOTS, *art. cit.*, *R.W.*, 1997-98, 1297.

44. *Comp.* avec l'opinion tranchée de E. BERTRAND, M. CALVO et G. CLARET, « Convention de Vienne et clauses limitatives de responsabilité. Les points de vue français et anglais », *Gaz. Pal.*, 1992, 263-268. *Adde* K. MISSAOUI, « La validité des clauses aménageant la garantie des vices cachés dans la vente internationale de marchandises », *Sem. Jur.*, éd. G. I, 1996, 176-178.

45. Voy. la jurisprudence brièvement évoquée *supra* notes 14 à 16.



La vente, un contrat usuel très réglementé

ticulier mis en place par la Convention et notamment l'unification qu'elle réalise dans les actions à la disposition de l'acheteur lésé.⁴⁶

C. Faut-il exclure la Convention de Vienne ?

L'on rencontre très souvent dans la pratique contractuelle des clauses excluant l'application de la Convention de Vienne. Comme on l'a déjà souligné, une telle clause est parfaitement valable puisque la Convention de Vienne est supplétive.

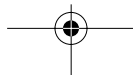
La fréquence de telles clauses invite toutefois à s'interroger sur l'opportunité de l'exclusion. L'on pourrait en effet être tenté de penser que l'application de la Convention doit être évitée à tout prix puisque tant d'entreprises s'attachent à l'exclure de leurs relations contractuelles.

A dire vrai, la première explication de la fréquence avec laquelle les parties à un contrat excluent la Convention est sans doute la méconnaissance de celle-ci et notamment de son caractère supplétif. Quand on sait que la Convention ne peut supplanter les dispositions qui font l'objet d'un consensus entre parties, l'on comprend que son exclusion n'a de sens que si les parties préfèrent, pour les questions à propos desquelles elles n'ont pas prévu de règles particulières, les règles d'un droit national qu'elles désignent. Partant, l'exclusion de la Convention est proprement inutile, voire dangereuse, si les parties ne s'entendent pas sur le droit national applicable à leur contrat.

Pour apprécier l'opportunité d'une exclusion,⁴⁷ il faut avant tout s'interroger sur les avantages et les inconvénients respectifs du droit national et de la Convention. Or cette appréciation est non seulement difficile, elle est également relative. Difficile elle l'est assurément dans la mesure où elle nécessite d'embrasser l'ensemble des dispositions relatives à la vente. L'exercice nécessite une connaissance approfondie des deux systèmes. A cet égard et sans entrer dans les détails, l'on peut difficilement ignorer que la Conven-

46. En ce sens, CL. WITZ, « CVIM : interprétation et questions non couvertes », *Rev. dr. aff. Int.*, 2001, (253), 263-265.

47. En général sur cette question voy. F. de Ly, « The relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts — Should we stop contracting it out ? », *Bus. L. Int'l.*, 2003, 241-249.



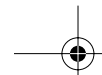
tion présente des solutions autrement plus efficaces que celles retenues par le droit belge.⁴⁸

L'appréciation est également nécessairement relative dans la mesure où la comparaison avec un droit national peut s'avérer positive sur un point et négative sous un autre égard. Selon que l'on se place dans le camp des vendeurs ou des acheteurs, la Convention peut apparaître plus ou moins favorable que le droit belge.

En tout état de cause, il ne faut pas ignorer que la Convention est susceptible de fournir un instrument privilégié pour résoudre les désaccords éventuels entre les parties à propos du droit applicable à leur contrat de vente. Elle présente en effet l'avantage de concilier les droits d'inspiration romano-germanique et les systèmes fondés sur la *common law*. En outre, l'on ne peut prétendre qu'en tant que telle la Convention serait plus favorable à l'une ou à l'autre des parties au contrat. A ces avantages intrinsèques, il faut ajouter le fait que la Convention est en vigueur dans de nombreux États, parmi lesquels l'on retrouve la plupart des acteurs majeurs du commerce international. Ceci devrait permettre d'atténuer les craintes d'une partie peu encline à se soumettre au droit national de l'autre.

En conclusion, l'on admettra qu'il est de mauvaise politique de vouloir exclure la Convention de Vienne sans une réflexion d'ampleur sur les pratiques contractuelles d'une entreprise et les inconvénients et avantages que la Convention peut apporter.

48. Voy. à ce sujet les très pertinentes observations de A. van Oevelen qui fait remarquer qu'à de nombreux égards, le droit belge gagnerait à s'inspirer de la Convention de Vienne : « Nuttige lessen te halen uit het Weens Koopverdrag voor de verbetering van het eigen algemene overeenkomstenrecht en het kooprecht », *Liber amicorum Jacques Herbots*, E. Dirix et al. (éds.), Kluwer, 2002, 509-520. Pour le droit français, voy. C. Witz, « L'adaptation du droit français interne aux règles de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises », *Mélanges Christian Mouly*, Litec, 1998, 205-219.



La vente, un contrat usuel très réglementé

SECTION 3

En guise de conclusion : comment rédiger un contrat de vente internationale ?

Au terme de cette première approche des contrats de vente internationale, il s'impose de fournir quelques règles générales de conduite pour la rédaction d'un tel contrat.

La première règle est de prévoir une clause de choix de loi. Que ce soit dans des conditions générales ou dans un contrat ad hoc, une telle clause est indispensable pour encadrer les accords des parties. L'on prendra soin d'adjoindre à cette clause une disposition accordant compétence aux juridictions d'un État — de préférence celui dont la loi a été choisie. Une fois ce choix effectué, il faudra déterminer s'il est opportun d'exclure la Convention de Vienne, pour autant que le contrat remplisse les conditions d'application de cette Convention. A ce propos, l'on se rappellera le caractère supplétif de la Convention, qui ne déroge aucunement aux dispositions contractuelles arrêtées par les parties. L'exclusion de la Convention n'est dès lors opportune que si elle est accompagnée par le choix d'une loi dont les parties estiment qu'elle est préférable à l'application de la Convention.

Pour autant que le temps imparti au conseil et les moyens dont il dispose le permette, il vérifiera si les dispositions du contrat ne risquent pas de heurter l'une ou l'autre règle d'application immédiate de la juridiction susceptible de se prononcer sur d'éventuels litiges. Il ne semble utile de procéder à une vérification similaire à l'égard des lois d'application immédiate d'un État étranger que si le contrat possède un lien substantiel avec cet État. Au vrai, la seule hypothèse dans laquelle une telle vérification *ex ante* s'impose est celle qui voit les parties à un contrat délocaliser vers une juridiction étrangère un contentieux qui appartient naturellement à la sphère de compétence des juridictions étrangères.

Une fois ces choix effectués, l'on pourra s'attaquer au corps du contrat. Pour ce travail, le rédacteur peut trouver inspiration dans les nombreux

modèles et exemples mis à sa disposition par des institutions diverses. La Chambre de Commerce internationale a mis au point plusieurs modèles de contrats dont un contrat de vente international.⁴⁹ De nombreuses associations et fédérations professionnelles font de même, chacune pour un secteur particulier.⁵⁰ Ces modèles, associés le cas échéant à un Inco-term,⁵¹ permettent aux parties de rédiger leur contrat sans l'aide d'un conseil.

A défaut de pouvoir faire appel à un contrat modèle approprié ou lorsque l'opération présente des particularités que ne rencontrent pas les modèles disponibles, il semble plus prudent de faire appel à un conseil. Celui-ci pourra construire son contrat soit en prenant exemple sur un modèle général, soit en faisant appel à des directives générales comme celles élaborées par une commission mise sur pied par la CDVA.⁵² Cette check-list fournit au rédacteur une structure de base et lui permet de s'assurer qu'il n'omet pas l'un ou l'autre point crucial. Comme pour tout contrat, le rédacteur devra se garder de la tentation de recopier les solutions proposées par d'autres. Chaque opération de vente est unique. Les modèles de contrat n'ont pour autre but que de proposer des solutions qu'il est nécessaire d'adapter aux circonstances particulières de la cause.⁵³

49. Le *ICC Model International Sales Contract*, disponible en version papier ou électronique.

50. L'on pense aux contrats élaborés par la GAFTA (*Grain and Feed Trade Association*). Cette association met à la disposition de ses membres plus de 120 contrats modèles qui couvrent l'ensemble des transactions typiques du secteur. La liste des contrats est disponible à l'adresse suivante www.gafta.com/files/contracts/ListOfContracts.pdf.

51. Dont on aura pris soin de préciser qu'il fait référence aux Inco-Terms CCI version 2000.

52. Cette check-list a été préparée par D. STRUYVEN, PH. MARCHANDISE et TH. DELVAUX. Elle a été publiée sous le titre « Vente internationale et CVIM : check-list » in *Rev. dr. aff. int.*, 2001, 519-524.

53. L'on trouvera de nombreux exemples de contrats-type sur le site www.jurisint.org (élaboré sous la direction de l'International Trade Center de l'Unctad et de l'OMC) qui reprend pour chaque contrat une fiche comprenant l'origine du contrat, sa date et ses particularités (voy. par exemple des conditions générales pour la vente de biens manufacturés : www.jurisint.org/doc/orig/con/en/2001/2001jiconen15/2001jiconen15.pdf)

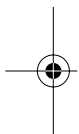
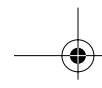


Table des matières

Sommaire	5
----------------	---

1

La loi Breyne – Quelques éclairages jurisprudentiels.....	7
---	---

Lorette ROUSSEAU

notaire, maître de conférences invité à l'U.C.L.

Introduction	11
--------------------	----

SECTION 1

Champ d'application	12
----------------------------------	----

A. <i>Les notions d'achèvement et d'habitabilité</i>	12
--	----

B. <i>Les conventions visées</i>	17
--	----

1. Transfert de propriété	18
---------------------------------	----

2. La notion de « procurer » une maison ou un appartement	18
---	----

3. Les contrats d'étude préparatoires et/ou de médiation	22
--	----

4. Conventions exclues du champ d'application de la loi	24
---	----

C. <i>La scission de l'opération comme moyen d'échapper à l'application de la loi</i> ..	26
--	----

D. <i>Paiements exigés avant l'achèvement de la construction</i>	28
--	----

SECTION 2

Quelques règles régissant les conventions soumises à la loi	30
--	----

A. <i>La garantie décennale</i>	30
---------------------------------------	----

B. <i>La délivrance du bien</i>	32
---------------------------------------	----

1. Principes	32
--------------------	----

2. Effets de la réception	33
---------------------------------	----

C. <i>Paiement du prix</i>	35
----------------------------------	----

1. Principes	35
--------------------	----

La vente, un contrat usuel très réglementé

2. Conséquence de l'acceptation de paiements interdits	38
D. <i>La garantie d'achèvement due par les entrepreneurs agréés</i>	38
SECTION 3	
Les sanctions	41
A. <i>Les sanctions civiles</i>	41
B. <i>Les sanctions pénales</i>	44
Conclusion	46

2

La vente immobilière et les droits d'enregistrement

ANDRÉ CULOT

conseil fiscal, counsel PricewaterhouseCoppers, professeur

Introduction	51
---------------------------	----

SECTION 1

L'obligation d'enregistrer les conventions translatives de propriété ou d'usufruit d'immeubles situés en Belgique	52
--	----

SECTION 2

Les règles générales de perception du droit de vente	56
---	----

SECTION 3

Les conventions conclues par des intermédiaires – Incidences fiscales	59
A. <i>L'acquisition d'un immeuble par un porte-fort ou par un mandataire</i>	59
B. <i>La déclaration de command</i>	61
C. <i>L'acquisition pour compte d'une société en formation</i>	63
D. <i>La présomption de l'article 188 du Code des droits d'enregistrement</i>	67

SECTION 4

Les clauses particulières	70
A. <i>La vente avec transfert différé de propriété</i>	70
B. <i>Le pacte comissoire exprès</i>	71
C. <i>La vente sous condition suspensive</i>	73

SECTION 5

Les incidents entre le compromis et l'acte authentique	81
A. <i>Les simulations</i>	81
B. <i>Le compromis « refait »</i>	84

3

Vente et marché public	87
-------------------------------------	----

Ann Lawrence DURVIAUX,
chargé de cours à l'U.Lg., avocat

SECTION 1

Marché public et opérations immobilières en droit dérivé	94
---	----

SECTION 2

Marché public et opération immobilière en droit belge	106
--	-----

En guise de conclusions	113
--------------------------------------	-----

4

La vente aux consommateurs Tour d'horizon d'un contrat hors du (droit) commun	115
--	-----

Marie-Pierre NOËL
assistante à l'U.C.L.
avocate au Barreau de Bruxelles

Introduction	119
---------------------------	-----

SECTION 1

L'obligation d'information	131
A. <i>L'obligation d'information de l'acheteur</i>	132
B. <i>L'obligation d'information du vendeur professionnel</i>	134
1. <i>Au stade précontractuel</i>	134
a) <i>L'article 30 de la loi sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur</i>	135
b) <i>Les conditions générales</i>	140
c) <i>L'information publicitaire</i>	145
d) <i>Le formalisme de protection</i>	152

La vente, un contrat usuel très réglementé

e) <i>Les sanctions</i>	159
1° La nullité du contrat pour vice de consentement	159
2° La responsabilité du vendeur	163
3° L'inopposabilité de certaines clauses	163
4° L'interprétation du contrat	164
2. Au cours de l'exécution du contrat	166
a) <i>Les sources</i>	166
b) <i>La sanction</i>	169

SECTION 2

la Conclusion du contrat de vente et sa preuve

A. <i>L'offre de vente</i>	170
1. Notion et spécificités des offres adressées à des consommateurs	170
2. Etude de deux documents	175
a) <i>Les publicités</i>	175
b) <i>Le bon de commande</i>	177
B. <i>La preuve du contrat de vente</i>	180
1. Rappel des règles	180
a) <i>La charge de la preuve</i>	180
b) <i>s modes de preuve</i>	182
2. Etude de deux documents	185
a) <i>bon de commande</i>	185
b) <i>La facture</i>	186

SECTION 3

La protection du consommateur victime d'un défaut de conformité ou d'un vice caché

A. <i>Les bases légales</i>	190
B. <i>La loi du 1er septembre 2004</i>	194
1. Le champ d'application	194
2. La garantie légale	197
3. La garantie conventionnelle ou commerciale	202

Conclusion	204
-------------------------	-----

5

Moyens d'action et garanties du vendeur impayé

Jean-François GERMAIN
avocat au barreau de Bruxelles,
assistant aux Facultés universitaires Saint-Louis

Introduction	211
---------------------------	-----

SECTION 1

Recours du vendeur impayé	212
A. Un préalable indispensable : la mise en demeure	212
1. Définition et portée	212
B. Examen des différents types de recours	215
1. L'exception d'inexécution du vendeur ou droit de rétention	215
a) Principe	215
b) Conditions d'application	217
1° La créance de prix du vendeur doit être certaine et exigible	217
• PRINCIPE	217
• EXCEPTIONS	218
2° Le vendeur doit exercer sur le bien retenu une détention réelle, effective et permanente. 220	
3° Le droit de rétention doit être exercé de bonne foi	223
4° Il doit exister une connexité entre la chose retenue et la créance du rétenteur.	224
5° Le droit de rétention ne peut causer un dommage définitif	227
6° Risque d'insolvabilité du débiteur ?	227
c) Effets	228
1° Entre parties	228
2° A l'égard des tiers	228
• RÉGIME GÉNÉRAL	228
• FAILLITE DE L'ACHETEUR	229
2. L'exécution forcée et la résolution	232
a) L'option du vendeur	232
1° Principe	232
2° Limites au droit d'option	234
• USAGES	234
• DÉROGATIONS CONVENTIONNELLES	234
• ABUS DE DROIT	235
b) L'exécution forcée	235
1° Principe	235
2° Modalité particulières	236
• LE RÉFÉRÉ-PROVISION	236
• LE JUGEMENT TENANT LIEU D'ACTE DU DÉBITEUR	237
3° Exécution forcée du paiement et dommages et intérêts	237
• RÉGIME DE DROIT COMMUN	237
• RÉGIME PARTICULIER DES RETARDS DE PAIEMENT DANS LES TRANSACTIONS COMMERCIALES	238
• L'ANATOCISME	239
4° Exécution forcée du paiement et astreinte ?	240
c) La résolution	242
1° Principe	242
2° Champ d'application en matière de vente	243
3° Mise en œuvre	244
• RÉSOLUTION JUDICIAIRE (RÉGIME LÉGAL)	244
• RÉSOLUTION NON JUDICIAIRE EN VERTU D'UN PACTE COMMISSOIRE EXPRES	249

La vente, un contrat usuel très réglementé

• LA RÉOLUTION NON JUDICIAIRE DE LA VENTE EN DEHORS D'UN PACTE COMMISSOIRE EXPRÈS	257
4° Effets	261
• ENTRE PARTIES	262
• A L'ÉGARD DES TIERS	267
• ACTION EN RÉOLUTION ET DROITS D'ENREGISTREMENT	270
3. L'action en revendication	270

SECTION 2

Garanties et privilèges du vendeur impayé

A. Garanties conventionnelles	272
1. La clause de réserve de propriété	272
a) Notion	272
b) Opposabilité aux tiers	273
1° Concours résultant de la faillite ou du concordat	274
• LA FAILLITE	274
• LE CONCORDAT	276
2° Autres situations de concours	276
2. Autres garanties	277
B. Garantie légale : le privilège du vendeur	277
1. Meubles	277
2. Immeubles	279

6

La vente internationale de marchandises.

Panorama général et questions choisies

Patrick WAUTELET
Chargé de cours (ULg), avocat

SECTION 1

Les sources de la réglementation

de la vente internationale de marchandises

A. Puis-je soumettre le contrat au droit de mon choix ?	286
B. Le choix d'une loi peut-il être écarté au profit d e dispositions impératives ?	290
C. A quelle loi le contrat est-il soumis à défaut de choix par les parties ?	293
D. Le sort des aspects non réglés par le contrat	294

SECTION 2**Quel est l'impact de la Convention de Vienne ? 295****A. La nature des dispositions de la Convention de Vienne 296**

1. La Convention de Vienne est supplétive 296

2. La Convention de Vienne supprime le droit national 297

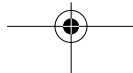
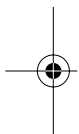
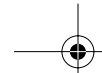
B. Quand la Convention de Vienne s'applique-t-elle ? 300

1. Le domaine géographique d'application de la Convention 300

2. Les contrats visés par la Convention de Vienne 303

3. Questions non réglées par la Convention de Vienne 304

C. Faut-il exclure la Convention de Vienne ? 306**SECTION 3****En guise de conclusion : comment rédiger
un contrat de vente internationale ? 308**



Titres parus dans le cadre de la Commission Université-Palais (CUP)

Octobre 2006 (vol. 89)	Le statut des actionnaires. Questions spéciales (344 pages)
Septembre 2006 (vol. 88)	La nullité des contrats (286 pages)
Mai 2006 (vol. 87)	Les actions en cessation (480 pages)
Mars 2006 (vol. 86)	Les obligations d'information, de renseignement, de mise en garde et de conseil (400 pages)
Février 2006 (vol. 85)	Phenix et la procédure électronique (302 pages)
Janvier 2006 (vol. 84)	La réparation du dommage : le décès (448 pages)
Décembre 2005 (vol. 83)	Actualités en droit judiciaire (444 pages)
Novembre 2005 (vol. 82)	Droit fiscal de la famille (288 pages)
Octobre 2005 (vol. 81)	Actualités en droit de la jeunesse (328 pages)
Septembre 2005 (vol. 80)	Actualités du contentieux familial international (294 pages)
Mai 2005 (vol. 79)	Droit médical (348 pages)
Avril 2005 (vol. 78)	Contrainte, limitation et atteinte à la propriété (302 pages)
Février 2005 (vol. 77)	Droit des étrangers (350 pages)
Janvier 2005 (vol. 76)	La cession du fonds de commerce (276 pages)
Décembre 2004 (vol. 75)	Le crédit à la consommation (272 pages)
Novembre 2004 (vol. 74)	Le droit disciplinaire des Ordres professionnels (176 pages)
Octobre 2004 (vol. 73)	L'égalité : nouvelle(s) clé(s) du droit ? (272 pages)
Septembre 2004 (vol. 72)	Le processus de formation du contrat (378 pages)
Mai 2004 (vol. 71)	Le bail et la jurisprudence récente de la Cour de cassation (254 pages)
Mars 2004 (vol. 70)	Actualités et développements récents en droit judiciaire (338 pages)
Février 2004 (vol. 69)	Actualités de droit pénal et de procédure pénale (II) (468 pages)
Janvier 2004 (vol. 68)	Droit de la responsabilité. Morceaux choisis (326 pages)
Décembre 2003 (vol. 67)	Actualités de droit pénal et de procédure pénale (528 pages)
Novembre 2003 (vol. 66)	Actualités de droit familial. Le point en 2003 (316 pages)
Octobre 2003 (vol. 65)	Saisies et astreinte (294 pages)
Septembre 2003 (vol. 64)	Contrats à distance et protection des consommateurs (232 pages)

Mai 2003 (vol. 63)	Contrat d'entreprise et droit de la construction (314 pages)
Mars 2003 (vol. 62)	Sociétés et ASBL : questions d'actualité (372 pages)
Février 2003 (vol. 61)	Initiation aux droits intellectuels (282 pages)
Janvier 2003 (vol. 60)	Les incapacités (316 pages)
Décembre 2002 (vol. 59)	Arbitrage et modes alternatifs (356 pages)
Novembre 2002 (vol. 58)	Concordat judiciaire et faillites (304 pages)
Octobre 2002 (vol. 57)	La théorie générale des obligations, suite (344 pages)
Sept. 2002 (vol. 56)	Questions de droit social (456 pages)
Mai 2002 (vol. 55)	Transparence et droit à l'information (254 pages)
Mars 2002 (vol. 54)	La preuve (270 pages)
Février 2002 (vol. 53)	Droit de la jeunesse (310 pages)
Janvier 2002 (vol. 52)	Développements récents du droit des accidents de la circulation (266 pages)
Décembre 2001 (vol. 51)	La fin du contrat (314 pages)
Novembre 2001 (vol. 50)	Les responsabilités professionnelles (334 pages)
Octobre 2001 (vol. 49)	Actualités de droit familial (228 pages)
Sept. 2001 (vol. 48)	Les pauvres et leurs droits. Le point en 2001 (326 pages)
Mai 2001 (vol. 47)	Les actions collectives devant les différentes juridictions (174 pages)
Mars 2001 (vol. 46)	Droit européen, actualités et perspectives (342 pages)
Février 2001 (vol. 45)	Actualités du droit des technologies de l'information et de la communication (222 pages)
Janvier 2001 (vol. 44)	Assurances, roulage, préjudice corporel (338 pages)
Décembre 2000 (vol. 43)	Le point sur les procédures (II) (666 pages)
Novembre 2000 (vol. 42)	Le point sur le droit des biens (520 pages)
Octobre 2000 (vol. 41)	Le point sur le droit des sûretés (372 pages)
Septembre 2000 (vol. 40)	Le point sur le droit fiscal (306 pages)
Mai 2000 (vol. 39)	Le point sur les droits de l'homme (268 pages)
Mars 2000 (vol. 38)	Le point sur les procédures (I) (560 pages)
Février 2000 (vol. 37)	Le point sur le droit pénal (442 pages)
Janvier 2000 (vol. 36)	Le point sur le droit commercial (485 pages)

Ces ouvrages sont disponibles à la vente chez **De Boeck Services**,
tél. 010/48 25 00, fax 010/48 25 19 — e-mail : commande@deboeckservices.com

Ils peuvent être commandés en ligne sur le site www.larcier.com.